

The Transparency Sale

TODD CAPONI

"Another change in the world of sales is coming, and it's happening quickly. Transparency wins, and Todd provides the timeless foundation for leading you through this next evolution."

ANDY KOFOID, EVP & COO B2C, Salesforce

خلاصه کتاب: فروش شفاف

آنچه در چکیده کتاب «فروش شفاف، نوشته تاد کاپونی» می‌آموزید

در کودکی یاد گرفته‌اید که صداقت بهترین سیاست است.

متأسفانه، اثری از این اخلاق در دنیای کاری خشن و پرفراز و نشیب فعلی یافت نمی‌شود.

خیلی از فروشندگان اعتقاد دارند گفتن حقیقت محض، فرصتهایشان را از بین می‌برد.

تاد کاپونی، رهبر فروش و برنده جوایز مختلف، عقیده دارد این افراد سخت در اشتباهند و نظرش را با دلایل علمی اثبات می‌کند.

او بر پایه تحقیقات انجام‌شده درباره تصمیم‌گیری نشان می‌دهد که چطور صداقت، رابطه‌ای پر از اعتماد به وجود می‌آورد و مسیر فروش‌های موفق و روابط بیشتر را هموار می‌کند.

اگرچه فروشندگان B2B هدف اصلی این کتاب هستند، اما مدیرسبز باور دارد که همه می‌توانند از محتوای ارزشمند آن بهره ببرند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۹۰.TheTra

[nsparencySale.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]